

Tres aprendizajes de años en la industria

KDK Argentina comparte tres aprendizajes que ganó tras dieciocho años de experiencia de trabajo en la industria.

KDK Argentina
www.kdk-argentina.com

Fuente: <https://kdk-argentina.com/blog/novedades-de-kdk/3-aprendizajes-de-kdk-despues-de-18-anos-en-la-industria/>



Este mes de septiembre, KDK Argentina llega a la “mayoría de edad”: cumple dieciocho años de trabajo junto a la industria argentina. La empresa está en actividad desde 2006, desde entonces especializada en proveer productos para automatización y control industrial. En la actualidad, brinda una solución integral que incluye diagnóstico, asesoramiento personalizado y soporte.

Durante este tiempo, cada transformación, cada etapa que atravesó, le dio muchísimas oportunidades para aprender. En esta ocasión, opta por compartir tres de los aprendizajes más importantes: poner el foco en las necesidades reales de los clientes, generar confianza como clave y que trabajar en equipo favorece que las cosas se hagan.

En la actualidad, brinda una solución integral que incluye diagnóstico, asesoramiento personalizado y soporte.

Foco en las necesidades reales de los clientes

En un país donde el contexto es tan cambiante y complejo, es esencial escuchar atentamente a los clientes. Es necesario adaptarse, ponerse en su lugar, entender sus limitaciones de tiempos, costos y necesidades de producción.

URL estable: <https://www.editores.com.ar/node/8191>

Esta visión permite ofrecerle al cliente la solución que realmente necesita, aunque no sea la más conveniente desde el punto de vista comercial. El propósito de KDK Argentina es acompañar al cliente hasta que juntos encuentren el producto o la tecnología que resuelva su problema.

Generar confianza es la clave

A lo largo de estos dieciocho años, la empresa confirmó que el éxito no se basa solamente en vender productos o soluciones, sino en construir relaciones humanas sólidas y duraderas.

Entiende que hizo bien las cosas cuando nota que un cliente la ve como una aliada, cuando se establece una relación humana de confianza que excede el hecho de ser mero proveedor.

El equipo hace que las cosas sucedan

El tercer aprendizaje es que, al final del día, sin un equipo eficiente y profesional que resuelva las cuestiones operativas o comerciales y el soporte técnico, nada de lo que se hace sería posible.

KDK Argentina invierte cada día en mejorar su infraestructura y en fortalecer su equipo de trabajo, además de seguir creando alianzas estratégicas con los fabricantes que permitan ofrecer cada día mejores soluciones.



Palabras finales

En este nuevo cumpleaños, KDK Argentina agradece a clientes, proveedores, aliados estratégicos y, obviamente, a cada miembro de su equipo. "¡Vamos por más!" expresa con orgullo. ■■

Invierte cada día en mejorar su infraestructura y en fortalecer su equipo de trabajo

